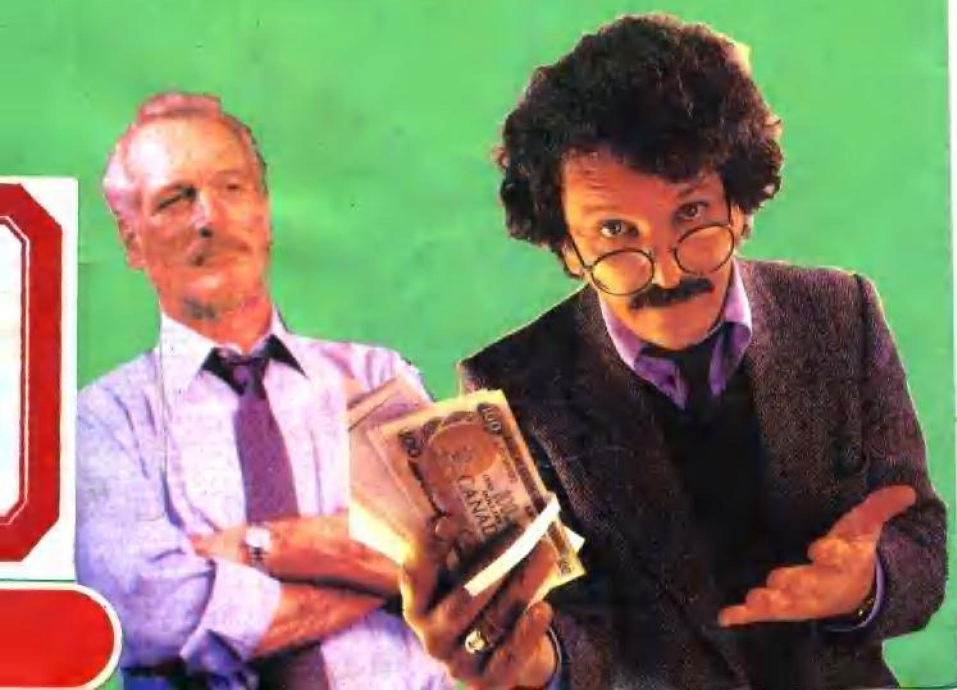


周彦文 刘工践 贺雄飞 主编

商战名流丛书

见利忘义

令人望而生畏的政客奸商



《商战名流》丛书

见利忘义

——令人望而生畏的政客奸商

周彦文 刘工践 贺雄飞 主编

CD 1/24

中国商业出版社

(京) 新登字 073 号

责任编辑：成义平

责任校对：徐守赞

《商战名流》丛书

见利忘义

——令人望而生畏的政客奸商

周彦文 刘工践 贺雄飞 主编

*

中国商业出版社出版发行

(北京广安门内报国寺1号)

邮政编码：100053

新华书店总店科技发行所经销

北京广益印刷厂印刷

787×1092毫米 32开 8.125印张 180千字

1993年6月第1版 1993年6月第1次印刷

印数：1—5000册 定价：7.00元

ISBN 7-5044-1547-2/F·1011

《商战名流》编委会

主 编:	周彦文	刘工践	贺雄飞
副主编:	李兆超	韩庆发	岳富荣
编 委:	周彦文	刘工践	贺雄飞
	李兆超	岳富荣	韩庆发
	杨 晶	杨良志	卫小周
	蔡秀云	杨梦林	张锦铨
	孙国平	黄书田	曲培平
	潘连科	张仁侠	罗恩立

内 容 简 介

携巨款撒手人寰，带金银溘然下世；
巨富大亨的结局大同小异，而其发迹却大相径庭。
有生来腰缠万贯承蒙祖荫；
有“天上掉馅饼”一夜成首富；
有别具一格独占鳌头数百年；
有善于投机钻营者一帆风顺；
有权钱勾结者巧取豪夺；
艰辛起步，在商战中起起落落；
曲折经历，随欲流中沉沉浮浮。

本丛书荟萃了古今中外近 200 位商战名流，着意介绍其在激烈的竞争中的发迹史和成功秘诀。包括：爱国商人、实业商人、政客奸商、官商巨贾、企业怪杰、金融巨子、军火商人、买办商人、侵略商人、冒险商人、间谍商人、两栖商人、知识商人、商战理论家、大理财家、闾阖红胜等十七类。资料翔实、内容丰富、规模宏大、文笔通俗，是第一部囊括古今中外商战名流发迹史的经济类历史性文学传记。书中所表现出来的变幻莫测的经商谋略、豁然开朗的经商诀窍、云谲波诡的经商手法，让您尽览商战之玄妙，商战之艰难，帮您步入成功之路。

前 言

“商战”的思想，是中国近代资产阶级经济思想家郑观应第一个以完整的形式提出来的，是他第一个明确地提出，资本主义列强对中国的侵略除了军事以外，还有经济的侵略。他主张用发展中国的商品经济来抵制列强的经济侵略。用他的话说，就是“初学商战于外人，继则与外人商战”（《盛世危言后编》卷八《复察商务大臣张弼士侍郎》）。

郑观应的商战论无疑比林则徐的“炮利船坚”，魏源的“师夷长技以制夷”等强国利民主张具体明确了许多。它表明一种思想学说的深化和发展。这是中国人民与外国侵略者前赴后继的斗争实践赋予他的灵感。

今天看来，郑观应的商战论虽然有它的局限性，但我们重览他的学说主张，仍可依稀感觉到中国近代思想家那智慧的头脑和为了国富民强而跳动的拳拳之心。

商战论与许多闪烁着智慧的前辈们的思想学说一样，是我们珍贵的遗产。可惜的是在郑观应以后的经济思想史中，关于商战的理论却没有得到进一步的继承与发展。存在决定意识，这也许与中国商品经济一直没有得到充分发展不无关系。这套丛书的名称中采用了“商战”一词，表达了我们要批判地继承商战论这一宝贵思想学说的愿望。

这些年来，商品经济作为一个不可逾越的历史阶段已经进入我们的生活。这不只是我们的主观愿望，而且也是实实在在的客观必然。

在人类历史上，商品经济的出现要早于资本主义。因此，大可不必把商品经济当作资本主义的专利。可是，对于商品经济与资本主义的诸多紧密联系，我们又不能视而不见，充耳不闻。

确实，我们对商品经济的了解还不能说是深刻、全面而具有更多切身感受的。我们有必要进行广泛、缜密的了解和研究。

马克思、恩格斯、列宁等伟大的导师在研究商品经济方面已经为人类作出了宏伟辉煌的建树。他们的建树深刻地影响了人类历史。但是，如果以为今天我们面对的是终极的、已经穷尽的真理，因此，除了惊诧、目瞪口呆之外，再也无事可干，那就是极大的荒谬。

马克思从资本主义社会中最司空见惯的商品入手，对商品经济进行了科学而具有阶级性的研究，列宁则从俄国资本主义的发展中对商品经济作了革命性的论断。我们深信，人类对于商品经济的研究决不会停止。波澜壮阔、瞬息万变的生活实践在呼唤着新的理论的诞生，同时，也在丰富和发展着已有的理论。今天，人类对商品经济的研究已经发展到一个新的阶段，包括微观、宏观、中观各个层次的研究，从不同的阶级和阶层利益出发的不同立场的研究。真是五花八门，气象万千。

这套丛书试图从人和人的行为入手，对商品经济的研究做一些资料性的工作。书中囊括古今中外一些商品经济大战中的名流人物。有理财大家、巨贾豪富、政客奸商、企业怪杰，也有爱国商人等。通过这些人物的行为，我们不仅可以看到人类在商品经济大战中表现出的那些智慧和才华，以及高尚的品德和卑鄙的伎俩，而且，可以看到产生这些行为的

相应的经济机制和社会机制。

沿着这条路走下去吧，或许也能看到一片大风景。

周彦文

1991年5月19日于北京

目 录

居奇货以赢洪利的阴谋商人——吕不韦	(1)
奇货可居的由来.....	(1)
施巧计，异人立为太子.....	(4)
三朝元老，一字千金.....	(8)
腾云驾雾，终为土灰.....	(12)
“红顶商人”——胡雪岩	(17)
擅借公款，因祸得福.....	(17)
筹划资本，寻找帮手.....	(18)
开创阜康，树立信誉.....	(19)
认销官票，代理府库.....	(21)
设立分号，投资丝行.....	(22)
“三人同心，其利断金”.....	(22)
收刘不才，合开药店.....	(23)
联合起来，对付洋人.....	(24)
收朱福年，兴办典当.....	(26)
助左宗棠，戴红顶子.....	(27)
为助西征，始借外债.....	(28)
“海上闻人”——虞洽卿	(30)
从学徒到银行买办的“赤脚财神”.....	(30)
经济发迹，赞助革命，兴办实业.....	(33)
政治上走向反动.....	(36)
抗战期间大发国难财的“大慈善家”.....	(39)

釜中游鱼·····	(40)
黯然死去·····	(41)
见风使舵，一步登天——买办商人高星桥·····	(43)
富于心计的铁匠·····	(43)
小职员笼络住洋总办·····	(44)
如鱼得水，大显身手·····	(47)
跻身德国贵族行列 与日耳曼风雨同舟·····	(49)
与华商结帮，称雄天津·····	(51)
名噪天下的流氓大亨——杜月笙·····	(53)
古道西风瘦马·····	(53)
杜月笙削梨·····	(54)
“从‘泥鳅’到跳龙门”·····	(56)
发迹三部曲：“反共义士”、流氓大亨、地方领袖·····	(63)
黄浦滩上第一人·····	(65)
发迹的伎俩·····	(67)
奸雄末路·····	(72)
“桐油大王”——买办商人李锐·····	(75)
独树一帜，组建义瑞行·····	(76)
诸雄争霸，独占鳌头·····	(81)
投靠洋行，充当买办·····	(82)
“内讧”后的挫折·····	(83)
与官僚资本周旋·····	(84)
解放前后·····	(86)
走上贼船，悔之晚矣——黄锡滋及其企业的沉浮·····	(87)
黄锡滋开设的企业·····	(87)
黄氏家族及其企业沉浮的缘由·····	(91)
黄氏父子个人的素质·····	(93)

旧中国上海滩上的洋“大亨”——大冒险家哈同	(95)
孤露之身，孑然来华，担囊无资；看门之狗，	
冒险投机，拥资百万	(95)
贪地“土”、烟“土”之利，几十年锱铢积累，	
冒投机之大险；奸猾狡黠，残酷压榨人民血	(99)
甘词、厚币、危言、恐吓；掠夺、吸血、强占、	
敲诈	(103)
帝国主义为靠山，封建势力作后援；腰缠万贯，	
挥金如土；呜呼哀哉，撒手升天	(109)
冒险家乐园的魔爪——跷脚沙逊与新沙逊洋行	(115)
与老沙逊洋行分道扬镳另起炉灶	(116)
靠贩毒发迹，雄踞一方	(117)
投机房地产，见利就抓，号称“大王”	(119)
操纵金融业，买空卖空，独霸一方	(121)
预感形势不妙，抽逃资本溜之大吉	(123)
间谍商人——鄂北毅	(126)
参预“中瑞科学考察团”	(127)
协助“绥新公路勘查团”	(127)
接待“英国佛教朝觐团”	(127)
支持蓝尔生的分裂活动	(127)
侵华巨孽——英美烟草公司	(130)
凭借中国广博市场，奠定在华经营基础	(133)
凭借优惠烟税政策，为攫取利润创造条件	(135)
建立烟叶生产基地，垄断中国原料市场	(139)
建立了一套买办经营销售体系	(142)
商人兼政客——罗伯特·大来	(149)
罗伯特·大来的起家	(149)

大来策划的中美两国商会代表团互访以及他的	
政治拉拢活动·····	(152)
大来与大来轮船公司·····	(155)
大来与天津大来洋行·····	(157)
抗战后的大来与大来木行·····	(161)
军火大王——杜邦·····	(163)
离家出走·····	(163)
黑色火药·····	(166)
艰难跋涉·····	(168)
化学世家的壮大·····	(171)
纷乱中的帝国·····	(174)
复合企业的战略·····	(179)
覆盖世界的巨树·····	(183)
横贯美国东西铁路的政商——史丹福·····	(186)
理想·····	(186)
野心·····	(188)
真相·····	(191)
挑战·····	(193)
贡献·····	(195)
雄风不再，壮心不已——日本三井垄断集团·····	(198)
辉煌的历史和不甘落后的现实·····	(198)
支撑“三井大厦”的“巨柱”·····	(202)
“三井大厦”的结构特点·····	(210)
伸向国外的“触角”·····	(212)
“要办就办大企业”——日本三菱垄断集团·····	(215)
“不要搞小的项目，要办就办大企业”·····	(215)
“同吃一个锅里饭的人永远是兄弟”·····	(222)

“三菱军需省”.....	(226)
向海外发展.....	(228)
如何东山再起?——二战后住友财团振兴的奥秘	(231)
住友财团的特点.....	(232)
战后住友财团东山再起的奥秘.....	(233)
住友精英群像——七个实权派.....	(239)
本书主要参考书目.....	(244)

居奇货以赢洪利的阴谋商人

——吕不韦

吕不韦，是我国历史上少有的商人出身的大政治家。一夜之间，他由一个与政治毫无干系、与秦国毫无亲缘的纯商人，一变而成为秦的相国、秦王的“仲父”（即次父），在秦篡位十余年，并以三朝元老和“仲父”的身份辅佐我国第一个皇帝——秦始皇。这个普通商人是如何跃上政治舞台的？又是怎样在与秦国的政治交易中做成了一笔笔大“买卖”的呢？且读一读本文。

奇货可居的由来

战国时期（公元前 265 年）秦昭王四十二年的一天夜里，卫国国都濮阳（今河南濮阳西南）的一个珠宝商家中，父子俩正谈的兴致勃勃，父亲象是应儿子所请，正滔滔不绝地向儿子传授着他数年来经营珠宝生意的经验，但他却没想到，他的儿子此时竟已比他计高一筹，且已身怀绝技，正当他谈到兴头上时，儿子突然问道：“耕田能获几倍的利？”父亲答道：“10 倍的利。”儿子又问：“经营珠玉能营几倍的利？”父亲回答说：“百倍的利。”儿子再问：“帮助立一国之君主，能赢几倍的利呢？”父亲答道：“无数的利。”正当父亲想责怪儿子最后那不经之谈的一问时，儿子却拍案即起，高兴地说：“费力耕田，却不能保证吃饱穿暖；奔忙经商，所获

之利并不能保证久远；而帮助立一国之君，所获之利则可传之后世，这种大大有利可图之事，何乐而不为呢！”这个商人的儿子，就是吕不韦。

当然，吕不韦对其父所说要搞政治投机一事并非无稽之谈。出身于珠宝商之家的吕不韦，生长在私营商业日益兴盛、商人十分活跃的战国后期，那时，一些身居显位的卿相也弃官经商，作为商人之子，吕不韦成年后顺理成章地成了一个商人，他奔走于各国之间，经过多年的经营，他对经商之道已十分精通。因此，若谈经商之事，他便是满腹经纶。就靠这一绝技，他很快发了财，当他行商到韩国时，已成为阳翟（今河南禹县）“家累千金”的巨富。但吕不韦并不满足。商人没有多少社会地位，而且，由于强权统治和战争，财富也不很靠得住，且他常常为之提心吊胆。因此，经商之时，他逐渐关注政局，并借经商四方之便，洞察各国国情。当秦昭王四十二年（公元前265年），吕不韦经商来到赵国都城邯郸，遇到秦国公子异人时，他不禁呼道：“此奇货可居也！”

“居”，屯积待时的意思。熟知商人之术的吕不韦，当然精通“人弃我取”的生意经，将之用于此处，真是妙不可言。异人是秦国安国君的儿子，秦昭王的孙子。他此时所以居赵，是因为赵国于赵武灵王实行“胡服骑射”之后，由弱变强，成为可以同秦国抗衡的一大军事强国，当山东（太行山以东）各国纷纷割地事秦之时，唯赵国有力量于公元前270年至公元前269年大败秦国。此后，秦昭襄王（名嬴则）为了表示与赵言和的“诚意”，便将异人送到赵国作人质。然而，不久，秦即回师攻赵，连年激战，攻取了赵国多座城池。这使得作为人质的异人处境极为困窘。非但如此，秦人对他的

命运也毫不关心，其父安国君（名嬴柱）有二十几个儿子，异人既不居长，且他的生母夏姬也不受宠爱，故朝中无人为他说话。再者，异人自己也从未有过大的作为，作了数年人质之后，更日益消沉，不仅面容憔悴，衣衫粗陋，车马破旧，毫无贵王孙的气派，而且因客居异乡，很受冷遇，常无自由，异人几乎失去了继续生活下去的信心。这个无人管理的不屑子孙，何以能称得上“奇货”呢？还是让我们来听听吕不韦的高见吧。

这天，吕不韦主动前去拜访异人，二人寒暄数语后，吕不韦就单刀直入地说：“我能改变公子之境遇，光大公子之门庭，使公子大有作为。”听了这话，异人觉得这商人简直令人可笑，便带着几分蔑视的口吻答道：“你还是先把自己的门庭光大了再说吧。”吕不韦却仍平静地看着他，接着说：“要知道，只有先光大了公子的门庭，我的门庭才能光大。”异人听出他话里有话，便请他落坐深谈。

吕不韦说：“秦王已老，今年公子之父安国君又作了太子。听说安国君最宠爱华阳夫人，只有华阳夫人能立（王位）继承人，但他又没有儿子。公子有兄弟二十余人，你排行中间，又长期在外作人质，关系疏远。一旦大王去世，安国君作了秦王，你哪有机会去争做太子呢？”

异人若有同感地点头称是，并长叹道：“可我又有什么办法呢！”“有！”吕不韦坚定地说，“的确，你客居此地，境况不好，没有孝敬长辈、结交宾客的力量。可我尽管不富裕，还是可以拿出‘千金’，西游秦国，活动安国君和华阳夫人立你为继承人。”听完这话，异人好不高兴，忙起身向吕不韦叩首称谢，并起誓：“若果真能有这一天，定与您共有秦国。”

这笔政治交易就这样谈妥了。

施巧计，异人立为太子

谈妥交易并不等于事已成功，相反要做完这笔交易可比谈妥要难得多。为此，吕不韦一刻不停地、紧张地奔忙着。他先是孤注一掷，像赌徒一样下了最大的赌注，投入了巨额的风险资金，将全部家产拿了出来。将其一半“五百金”（古时以黄金一斤为一金）交给异人，让他广交宾客。战国时贵族门下的宾客，是一群以个人才智换出政治出路的游士，游士很注意选合适的主人，同时主人门下宾客游士的多少，也被看做是主人是否贤明的标准。故广招门客，对提高异人的声望是非常重要的。吕不韦将其家产的另一半用以购买各种“奇物玩好”，而且他不辞辛劳，亲自出马，将它们带往秦国首都咸阳。吕不韦先买通了华阳夫人的姐姐，请她引荐。而后，他将所买之物一并进献给华阳夫人，并在夫人面前大肆渲染异人何等才智超人，在赵如何贤明，怎样广交各国宾客，以及远在异国他乡的异人如何整日冥思苦想太子和夫人等等。说的华阳夫人心里热乎乎、甜滋滋的。是啊，这位华阳夫人进宫后可谓十分走运，她以极快的速度博得了秦太子安国君的恩宠，很快又被立为嫡妻，朝中左右上下无不认可她为“贵人”，但还不曾有哪个外人一下子无端地送给她如此之多的财物珍宝。而且，她入宫之后，仍有不尽如意之处，特别是她从未生育过这一点，时常烦扰得她坐立不安，可今天，这个商人却告诉她，远在异国他乡有个很有才智、且视自己如母亲的儿子。这岂不让她大受感动，感动之余，便对异人产生了极好的印象。

世上的事并不都是金钱财物可以解决的，何况这时的吕